
ALBERTO SOTO: Sim, eu acho que a gente pode começar com essa conferência, porque senão nós vamos nos atrasar. (Humberto) mandou um e-mail, e outra pessoa também mandou um e-mail, o (Johnny Laureano) acabou de entrar no canal de espanhol.

SILVIA VIVANCO: Então, por favor, (Terri), se você pode começar com a chamada para nós começarmos com essa teleconferência, obrigado.

TERRI AGNEW: Sim, nós vamos começar, bom dia, boa tarde, boa noite, essa é a conferência do comitê organizador da (LACRALO) do (Showcase) de (Buenos Aires). Nós temos (Alberto Soto), (Cristian Casas), (Adrian Carballo), eu sou (Terri Agnew) e (Sílvia Vivanco) e eu não tenho ninguém no canal de inglês ou de português. O interprete de espanhol é (Sabrina Mosqueira) e de português é (Betina Becker). E não esqueça então de dizer o seu nome para falar para as interpretes e para a transcrição. Muito obrigado.

ALBERTO SOTO: Muito obrigado (Terri), então vamos começar, para não nos atrasar.

SILVIA VIVANCO: Desculpe, eu cheguei atrasada.

ALBERTO SOTO: Bem vinda à conferência, estamos começando. Nós vamos discutir com os possíveis patrocinadores o que foi feito até agora. Até agora, nós

Observação: O conteúdo deste documento é produto resultante da transcrição de um arquivo de áudio para um arquivo de texto. Ainda levando em conta que a transcrição é fiel ao áudio na sua maior proporção, em alguns casos pode estar incompleta ou inexata por falta de fidelidade do áudio, bem como pode ter sido corrigida gramaticalmente para melhorar a qualidade e compreensão do texto. Esta transcrição é proporcionada como material adicional ao arquivo de áudio, mas não deve ser considerada como registro oficial.

temos a locação da (ICANN) e do (Rodrigo) 2.750 dólares no total. E eu gostaria de garantir 500 dólares com patrocínios outros mas eu não consegui até agora, então não podemos garantir isso. A minha pergunta é alguém de vocês tem um patrocinador em potencial? Eu vejo que ninguém está levantando a mão, então parece que não temos mais nenhum patrocinador. (Sílvia), eu estou esperando um telefonema, nós estamos começando uma semana, depois de um fim de semana longo, e eu acho que vai haver uma outra teleconferência em breve. Em termos de patrocínio, eu fiz alguns contatos, mas ainda não há certeza. Então eu não posso confirmar nada hoje, eu já entrei em contato, mas não tenho confirmação. Eu pediria que se vocês pudessem trabalhar nos seus países quanto à esse tema, nós sabemos que cada centavo conta. Desculpem, eu ainda estou tossindo, porque eu estou me recuperando de uma gripe, me desculpem. E vamos nos focar no item número 4 da nossa agenda, porque os outros itens, estão associados ao nosso, ou depende do nosso orçamento.

Vamos tentar conseguir mais dinheiro para o orçamento, para o (Showcase), ainda não recebi os detalhes do menu, do (Sheraton), porque infelizmente isso não nos permite comparar com outros orçamentos que eu me lembro, nós temos vários orçamentos, a ideia é fazer o (Showcase) fora do (Sheraton), em termos de então fazer esse evento fora do hotel, mesmo que nós não entremos em detalhes quanto ao menu, se o menu for o mesmo, esse menu certamente será muito ruim porque já foi assim no passado, eu acho que não vale nem a pena comparar os menus. Eu coloquei o menu em redor de 1.500 dólares, é um serviço de (cassering) excelente, eu tenho um outro orçamento, vou colocar no (Wiki) depois dessa teleconferência, que vai ser comida típica

da (Argentina)... Aí então seria servir carne de porco e de gado, então essa carne seria assada e cortada, servida em sanduíches. Seriam 250 pessoas, e teriam então diferentes aperitivos, comidas e aperitivos argentinos, como frios e queijos, seria um tipo de buffet, e esse ao redor de 1.500 dólares.

SILVIA VIVANCO: (Alberto), esse menu que você está mencionando é excelente, fantástico, o preço etc., mas esse orçamento vai ser suficiente para levar as pessoas para transferir as pessoas para o local?

ALBERTO SOTO: Eu ainda não tenho o local, eu estou trabalhando nisso, eu ainda... eu ainda não, não tenho um local, nem o preço do aluguel, estou... temos um local que é muito perto do hotel, e nós alugaríamos, seria no ministério de relações exteriores, ou então, nós vamos alugar próximo do (Sheraton). Eu estou levantando isso, por quê? Se nós fizermos o (Showcase) no (Sheraton) o orçamento seria muito maior. No serviço de (transfer) para os participantes, seria mais ou menos, o orçamento para o (transfer) seria mais ou menos o mesmo que para comida, seria ao redor de mil dólares.

Então, não podemos, não vamos poder pagar um (transfer), eu recebi um e-mail da (Olga Cavali) dizendo que o ministério das relações exteriores só pode ser usado para eventos oficiais, portanto é impossível ter ônibus ou vans para transferir os participantes, vai ser mais caro que o serviço de (cassering). Então essa, o local poderia ser um restaurante, poderia ser reservado para o (Showcase) e ofereceria um jantar com um

prato principal, um show de tango e aulas de tango, isso seria um custo de 40 dólares por pessoa.

SILVIA VIVANCO:

Desculpe pelo termo, é caríssimo... então esse seria o preço só pela comida que a gente pagaria no (Sheraton). Obrigado, gostaria de revisar novamente o orçamento, me disseram que seriam empanadas, vinho branco, vinho tinto, refrigerantes e água mineral. Se nós não incluirmos comida, teremos mais bebidas. E a (Vanda) sugeriu levar já comida pronta, alguma comida tradicional que possa ser distribuída, não há nada que proíba isso, isso seria uma opção. Eu agradeço muito o seu tempo, sua participação, para buscar outras possibilidades de local, mas se me permite, como eu disse a última vez, se nós tivermos um plano A no (Sheraton), que já está disponível, e com esse orçamento disponível de 2.500 dólares, nós vamos ter o show, as aulas de tango, o alimento e as bebidas, além disso, poderíamos começar a nos concentrar no palestrante convidado. Porque as pessoas precisam marcar isso na agenda, poder ter (Fadi), (Steve Crocker), talvez poderíamos pensar em 3 ou 4 palestrantes, e marcar para que, convida-los para que possa marcar isso na sua agenda.

ALBERTO SOTO:

Obrigado (Sílvia)m, uma coisa de cada vez, eu não sei por que, que o (Sheraton) não pode fornecer comida com esse preço que eles cobram.

SILVIA VIVANCO:

Você mencionou empanadas e outras coisas. Há uma grande variedade de alimentos gourmets, diferentes tipos de comidas, de queijos, de frios, ou carne tanto na forma de (siambre) como carne quente. É claro que

não sou eu que vou tomar a decisão, mas se todos concordarem, mas se não vai, tivermos comida, a gente vai ter só os palestrantes e as bebidas. E não seriam necessários 2.500 dólares para isso. Nós temos que garantir que haverá comida para todos. Para todos os participantes, quem é que pode garantir que vai ter alimento para todos?

SYLVIA HERLEN:

A (Ana) e eu podemos trazer comidas típicas brasileiras, e eu já trouxe esses alimentos em várias ocasiões, talvez possamos ter 3 ou 4 aperitivos, e preparar, por exemplo, 70 saquinhos, eu sei que os preços do (Sheraton) são um acinte, e não nos permitem levar nenhuma comida, mas como disse a (Sílvia Vivanco) nós temos que nos focar no plano A e no plano B. é uma pena que o ministério das relações exteriores da (Argentina), tenha recusado, tenha negado o seu uso do seu salão, que é uma pena porque é muito lindo. E há pouco tempo houve um evento num hotel muito próximo do (Sheraton), mas qualquer outro lugar nessa região é muito caro. Na verdade, as nossas mãos estão amarradas, é difícil mobilizar 70 pessoas, porque é possível que elas não cheguem na hora, porque elas estão assistindo alguma reunião, alguma palestra, então é muito difícil ter, por exemplo, um ônibus com um horário certo para sair, isso seria um fator limitante, e isso deveria ser considerado, mas eu concordo que no (Sheraton) é muito caro.

ALBERTO SOTO:

O plano A deve ser o (Sheraton), mas temos que cortar custos o máximo possível, senão não será possível de ter um show de tango ou de oferecer nenhum brinde, por exemplo. Eu vou falar com (Alan) sobre isso. Em primeiro lugar, nós temos um orçamento que podemos gastar como nós achamos que seja conveniente, e não somos obrigados a usar

os serviços do (Sheraton). Então parece que, vai parecer que nós, que a (LACRALO) está gastando esse dinheiro sem critério. Então eu vou mandar esse e-mail reclamando para o (Alan) dizendo que nós deram fundos, e a forma com que nós podemos usar esse dinheiro, está sendo limitado.

SILVIA VIVANCO:

Em primeiro lugar, a reunião da (ICANN) é a nossa ligação com o hotel (Sheraton) eu não posso ligar pro (Sheraton), eu como pessoa. Então pedimos aos nossos colegas da teleconferência que esperemos a sua resposta. A informação que nós recebemos do (Sheraton) é que o serviço de (cassering) inclui diferentes tipos de empanados e de vinhos. E nós seguimos as instruções do comitê organizador da reunião. E nós informaram que nós não podemos contratar comida diretamente. Então se vocês querem reclamar com o (Alan Grimberg) essa reclamação deve então contestar também os procedimentos internos da corporação. Nós estamos tentando dar todas as informações necessárias para que possam organizar o (Showcase)... eu entendo o que você está sentindo, porque eu falo espanhol tenho vontade de ligar, falar, ver o que, que está acontecendo. Eu acho que realmente os preços do (Sheraton) são muito caros. Há outros hotéis que teríamos preços menos extorsivos. Na verdade, essas cadeias internacionais de hotéis tem um preço excessivo, então seria bom trabalhar como grupo que está organizando, a reunião, e informar-se para que tenha maior poder de barganha por assim dizer. Se o (Alan) não quiser ajudar há certos procedimentos dentro da empresa. Bom, esse era o meu comentário, obrigada.

ALBERTO SOTO:

Obrigado (Sílvia), ficou muito claro, que nós não temos poder de barganha. Eu não entendo, há 20 dias atrás pedi para alguém me mandar o menu do (Sheraton), e eu tenho 5 menus diferentes, eu já publiquei esse menu para todos, então eu quero mandar essa reclamação para o (Alan) para que ele reclame e peça isso. Eu não quero barganhar e negociar com ninguém. Mas o fato de termos essas responsabilidades, nossas mãos estão amarradas, porque nós temos que trabalhar com aquele local, bom, tudo bem, eu aceito isso, mas os procedimentos precisam ter que mudar, da última vez tínhamos mais dinheiro e agora nós somos obrigados a usar um local que é 100% mais caro, o orçamento é 100% mais caro do que da última vez. Nós vamos focar a questão da promoção, ou dos brindes, itens, material promocional, a gente pode ter mais patrocinadores, podemos ter artesanato dos povos indígenas da região, são muito bem feitos, são especiais. São feitos pela comunidade (uiti) o custo é de 50 dólares por cada peça. Nós talvez tenhamos que revisar essa quantidade. Também teremos uma cuia de chimarrão, feita de madeira, ornamentado, o custo é de 5,75 dólares, também temos um relógio com logotipo, que seria a terceira opção, então, no relógio então teria o logotipo da (ICANN), da (LACRALO), eu só estou apresentando essas informações, e nós podemos olhar em maior detalhe, e isso mais, porque até sabermos, até quanto, dinheiro temos disponível, nós vemos então passar adiante. Alguém está contra? Ninguém está contra, então vamos ver qual era o programa e o tema do (Showcase). Eu acho que o tema deve ser capacitação e integração, mas estou aberto à outras sugestões. Vocês estão me ouvindo?

SYLVIA HERLEN: Sim é claro, eu acho que é um excelente tema, porque temos trabalhado com capacitação e feito várias (inint) [00:25:54]. Então eu acho que é excelente.

ALBERTO SOTO: Lembrem-se que os temas devem ter duas ou três palavras no máximo. Nós não podemos ter um título muito grande, eu acho que é importante pensar nisso, e eu pensei nesse tema porque como disse a (Sylvia), porque nós temos nos concentrado muito em capacitação e vamos continuar a fazer isso, porque queremos treinar os nossos novos líderes. E integração porque o nosso programa de capacitação tem objetivo de integrar diretamente os participantes, como disse a (Sílvia Vivanco), vamos convidar participantes das universidades para os nossos (webinars) e os alunos vão participar desses (webinars) até o final do ano, e vão poder participar das sessões.

(Adrian Carballo) Propõe o conhecimento para inclusão, esse é o tema proposto, então, temos capacitação integração ou conhecimento para inclusão. Seriam os dois temas propostos, há mais algum? Há mais alguma sugestão? Bom, como não há mais nenhuma, então talvez podem usar o chat, perdão, ou vocês podem dizer se concordam nos chats do (Adobe). Quem está a favor do primeiro tema? Capacitação e integração.

SÝLVIA HERLEN: Nós temos que decidir isso agora? Porque um dos nossos colegas disse que ele enviaria outra proposta, então por que não incluir essas 3

opções, e fazer um tipo de pesquisa. De fato nós precisamos decidir isso agora?

ALBERTO SOTO: Bom, a questão é que nós estamos pedindo alternativas e propostas há mais de 15 dias. (Raitme) quando você enviaria a sua proposta de tema para eu circular na lista essas 3 opções? Eu não vou pedir a... pedir para as pessoas darem opinião sobre a proposta, mas escolherem uma, porque senão isso não vai acabar nunca.

SYLVIA: Eu vou então circular essas 3 propostas, darei 48 horas para que os participantes tenham a resposta. Então esse material será dado aos participantes quando eles chegarem e devemos representar os nossos país. Então vamos falar do palestrante. Se nós escolhemos o (Sheraton) como local do evento.

NÃO IDENTIFICADO: Quem está coordenando isso?

SILVIA VIVANCO: Eu coordeno isso.

ALBERTO SOTO: Então gostaríamos que o (Fadi) fosse nosso convidado, palestrante convidado.

SILVIA VIVANCO: Sim, eu vou trabalhar nisso.

ALBERTO SOTO: Alguns outros palestrantes além do (Fadi)? Não deixem tudo para cima de mim, façam alguma sugestão.

SYLVIA HERLEN: Talvez o (Rodrigo de La Parra), porque ele está ajudando, ele pode dar uma visão geral das atividades da região, como está a situação agora na região em relação à última reunião de (Buenos Aires).

ALBERTO SOTO: E eu concordo, eu acho que o (Rodrigo de La Parra) seria um bom palestrante. Então seriam palestras de 20 a 30 minutos no máximo?

SYLVIA HERLEN: Eu acho que deve ser (Fadi), (Rodrigo) e você (Alberto). Se você receber mais dinheiro conseguiremos ter o show, então eu acho que 3 seria ótimo. Então (Fadi) falaria da (ICANN), o (Rodrigo) daria uma visão geral da reunião, mas isso depende do (inint) [00:32:34] porque depois vai ter, nós temos que levar em conta que depois vai ter o show, não pode ter muitos palestrantes, senão vai ficar muito longo. Então talvez em 2 dias, eu vou colocar o (MOU) para comentário público, eu vou precisar de uma tradução muito rápida, e o período de comentários públicos seria de 20 dias, então os comentários seriam em inglês e espanhol, então isso nos permitia chegar então a um acordo durante o (Showcase).

SILVIA VIVANCO: Por favor, nos mande o (MOU), dizendo que você precisa de tradução urgente, e será então levado para os serviços de idiomas da (ICANN).

SYLVIA HERLEN: Bom, eu vou mandar isso em 48 horas.

SILVIA VIVANCO: Tudo bem, então nós vamos traduzir o material, mas por favor, ao enviar, diga que é urgente na linha de assunto do e-mail, diga que a tradução é urgente.

ALBERTO SOTO: No momento que eu receber o documento eu vou enviá-lo para você, imediatamente. Então vamos passar para o próximo item, então mais algum comentário, perdão, sobre o tema do (Showcase)? Bom... vamos falar então da agenda. As danças tradicionais também dependem do orçamento. Dependendo do orçamento, o show pode ser mais curto, mas eu acho bom ter lições, aulas e tango. Alguma pergunta até aqui? Infelizmente, tudo isso depende de quanto dinheiro vamos conseguir. E com isso a gente pode determinar a duração e o número de bailarinos, se fazem 2 ou 3 casais.

SYLVIA HERLEN: (Alberto), gostaria de registrar ou de sacar o seu tempo dedicado, esforço, e na medida em que o dia do (Showcase) se aproxima, nós temos que insistir e os nossos países para conseguir patrocinadores. Não importam que sejam 100 dólares, nós precisamos de um prazo para o recebimento desses fundos, para podermos tomar as decisões relativas ao (Showcase). Então o que eu destaco aqui é que nós nos esforcemos o máximo possível, mais rápido possível para conseguir fundos.

ALBERTO SOTO: Obrigado. Esses, essas peças, por exemplo, feitas pela comunidade indígena (uiti), precisam ser encomendadas agora. O mais provável é que a gente acabe comprando uma coisa pronta, feita pronta, ao invés

de usar esse artesanato local. Eu mandei uma fotografia, essas peças são lindas, e elas são feitas pela nossa indústria local.

SYLVIA HERLEN: Talvez 25 de maio seja o prazo final para saber que fundos temos.

ALBERTO SOTO: Concordo.

SILVIA VIVANCO: Eu vou enviar para vocês os diferentes orçamentos que eu obtive para ver se vocês podem enviar para o comitê que não teve tempo de mandar o menu do (Sheraton) para nós, para que eles vejam isso, e vejam a diferença. E para ver o que, que eles vão conseguir. Então, eu vou mandar essas informações, e eu gostaria de pedir, por favor, eu peço que esse comitê organizador responda para você, que de uma resposta. Porque o tempo está passando e nós não conseguimos tomar nenhuma decisão. E não podemos reduzir o custo se não soubermos o que, que nos oferecem por esse custo. Então você poderia pedir que eles respondessem em 2 ou 3 dias. Então daríamos um prazo de 3 dias para receber o orçamento, porque a partir disso, nós não vamos mais ter tempo. Bem, eu acho que com isso cobrimos os itens da agenda, mas eu ainda tenho paciência, eu ainda não perdi a paciência com isso. Eu não sei se há mais algum comentário, mais alguma pergunta, sugestão?

JOHNNY LAUREANO: Eu concordo com a (Sylvia Herlen), com a sua proposta de que nós precisamos de recursos, porque é uma atividade regional, então acho que nós devemos ter os comprometimentos das (ALS's) para que

consigam contribuir para que o (Showcase) aconteça. Temos que levar em conta, que as (ALS's) serão também, estarão nessa vitrine do (Showcase), então devem levar em conta, por exemplo, fazer uma contribuição X dólares, por (ALS) especialmente porque todos nós que participamos, sabemos que isso acontece, é uma excelente oportunidade de reafirmar o comprometimento com a nossa região. Eu acho que seria interessante definir uma quantia por (ALS) para a reunião de (Buenos Aires), obrigado.

ALBERTO SOTO:

Muito obrigado (Johnny), eu compreendo o que você quer dizer. Mas é a primeira vez que nós temos que pedir isso, e isso me incomoda muito. Porque a (ICANN) nas vezes passadas, deu 2 mil dólares, dessa vez deu 1.250 e nós temos que tirar dinheiro do bolso. Então se vocês todos concordam, eu posso mandar a mensagem da lista, (Johnny) claro, eu sou aberto à sua sugestão, mas eu não sei qual o sucesso que nós vamos obter. Então vocês concordam que envie uma mensagem para os (ALS's) pedindo uma contribuição?

SYLVIA HERLEN:

Bom, eu não me oponho à ideia de pedir dinheiro, como eu mencionei, eu acho que temos que estabelecer um prazo para ver quanto dinheiro nós temos, como é que as (ALS's) vão mandar o dinheiro, vão usar (Paypal)? E essa questão de transferência de dinheiro demanda uma logística, e eu acho que a gente não vai ter tempo para isso. Às vezes é difícil para as (ALS's), eu acho que devido ao curto espaço de tempo não sei se isso será possível. Eu acho um pouco falta de respeito como disse (Alberto), como disse (Alberto) antes nós recebíamos mais dinheiro, e agora nós recebemos menos dinheiro e ainda nos amarram as nossas

mãos, eles dizem o que a gente deve fazer, como a gente deve fazer. Na (Venezuela), por exemplo, não podemos enviar dinheiro para qualquer outro lugar no mundo, há uma restrição. E no nosso país nós temos um imposto de retenção bastante alto, então, provavelmente nos enviarem 100 dólares, nós receberemos 65, então há um fator de restrição no envio de dinheiro. Como disse a (Sílvia) é uma questão de logística. E tudo depende muito dos bancos centrais, como lidam com moeda estrangeira, então por exemplo, aqui quando se recebe dinheiro do exterior, 35% de imposto é pago, e se recebe o dinheiro em pesos não em dólares, então me desculpe (Johnny) mas eu acho que é difícil essa sua sugestão. Existem muitas restrições à logística dessa ideia. Alguma outra sugestão? Bom, com isso, essa noite, eu tenho que agora à (Buenos Aires) que teve uma emergência.

JOHNNY LAUREANO:

Bom, o que você disse é compressível, desculpem eu não ter levado em conta a situação da (Venezuela) e da (Argentina) que são mais complicadas. Eu não levei em conta o sistema bancário nos diferentes países, mas, cada (ALS) poderia contribuir em espécie por exemplo, como a (Sylvia) falou de trazer comida. Seria muito positivo, apoiar da forma que você está fazendo (Alberto). Então pedir que as (ALS) fizessem alguma contribuição de algum tipo.

ALBERTO SOTO:

Bom, tudo bem (Johnny), eu vou mandar isso para a lista, quanto à locação do orçamento, eu acho importante ter um brinde, que não é uma questão muito do preço, mas a questão simbólica. Então seria muito interessante ter esses (inint) [00:47:26] esses comentários ou sugestões, eu vou encerrar essa teleconferência e agradeço a todos por

participar, e eu solicito encarecidamente que vocês continuem a procurar fundos, patrocínio, para o nosso (Showcase), muito obrigado pela sua participação. Então espero encontra-los em (Buenos Aires), muito obrigado, e vamos continuar trabalhando. Adeus à todos, muito obrigado. Novamente essa reunião foi encerrada, muito obrigado por participar, não esqueça de desconectar a sua linha telefônica. Muito obrigado.